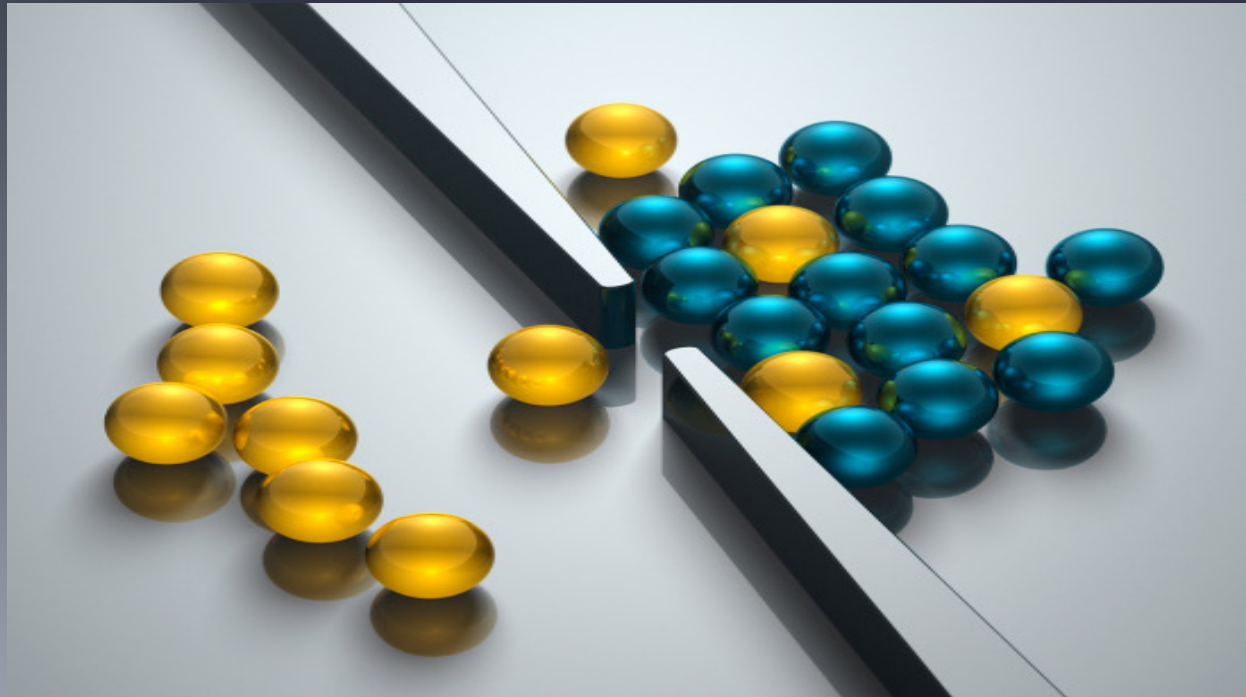


COME RIDURRE IL PREGIUDIZIO? IL CONTATTO INTERGRUPPI



IL CONTATTO INTERGRUPPI

- L'ipotesi del contatto: Definizione
- *Quando* il contatto riduce il pregiudizio?
- Obiettivi sovraordinati e riduzione del pregiudizio
- *Perché* il contatto riduce il pregiudizio?
- Alcune questioni aperte:
 - Il problema della generalizzazione
 - La fattibilità degli interventi basati sul contatto
- Forme alternative di contatto: Il contatto indiretto

L'Ipotesi del Contatto (Allport, 1954)

- *La natura del pregiudizio* (Allport, 1954)
- Il pregiudizio è un **giudizio a priori**: Atteggiamento negativo non basato su una **conoscenza personale** della persona, ma dalla semplice consapevolezza della sua appartenenza a un determinato gruppo sociale.
- Secondo Allport (1954), il pregiudizio e la discriminazione sorgono **a causa della mancanza di conoscenza tra individui appartenenti a gruppi differenti**.
- **Favorire la possibilità di contatto** tra membri di gruppi etnici diversi dovrebbe **aumentare la conoscenza reciproca** e, quindi, **diminuire il pregiudizio verso i membri dell'altro gruppo**.



L'Ipotesi del Contatto (Allport, 1954)

- **Tuttavia...**
- Ricerche effettuate su comunità (ad es., quartieri) multiculturali hanno mostrato risultati contrastanti:
- Wagner et al. (2003, 2006): In Germania, la composizione **multiculturale** di una comunità è associata a un **minor pregiudizio**.
- Ma anche:
 - Allport (1954): **Chicago**: Maggiore era la vicinanza abitativa tra la comunità afro-americana e quella bianca, maggiori le espressioni pregiudiziali.
 - Ayers et al (2009): **San Diego**: Nei quartieri multiculturali, in cui vivevano sia Bianchi che Latino, più alti livelli di pregiudizio dei bianchi.
 - Castellini et al. (2012): **Milano**: Quartieri multi-etnici (alta frequenza di contatto tra italiani e immigrati), più alto livello di pregiudizio verso gli stranieri

L'Ipotesi del Contatto (Allport, 1954)

- NON E' IL CONTATTO DI PER SE' CHE RIDUCE IL PREGIUDIZIO.
- **Esperienze negative di contatto** con membri di altri gruppi etnici possono addirittura **aumentare il pregiudizio.**
- Secondo Allport, perchè il contatto abbia effetti positivi, devono essere rispettate **quattro condizioni fondamentali.**

Quando il contatto riduce il pregiudizio?

- Le 4 condizioni per un contatto intergruppi positivo:
 1. Vi deve essere possibilità di **conoscenza approfondita** tra i membri dei due gruppi.
 2. Le persone che interagiscono devono avere **status simile**.
 3. Vi deve essere sostegno da parte delle istituzioni.
 4. Le persone devono **cooperare** per il raggiungimento di **obiettivi comuni**.

Quando il contatto riduce il pregiudizio?

1. UNA CONOSCENZA APPROFONDITA

- Per ridurre il pregiudizio il contatto tra i membri dei due gruppi dev'essere frequente, costante e permettere **ampie possibilità di conoscenza**.
- Un contatto frequente ma superficiale difficilmente porta a una riduzione del pregiudizio.
- Attraverso una conoscenza approfondita:
 - si **ottengono nuove informazioni** circa l'altro e il suo gruppo;
 - si possono **disconfermare stereotipi negativi** legati a quel gruppo;
 - si possono **scoprire nuovi elementi di somiglianza**, fino ad ora sconosciuti, tra i due gruppi.

Quando il contatto riduce il pregiudizio?

2. STATUS SIMILE

- Il contatto porta a una riduzione del pregiudizio soltanto quando avviene fra **interagenti che hanno lo stesso status all'interno della situazione di contatto** (ad es., colleghi di lavoro, compagni di classe).
- In molti casi, il contatto avviene in situazioni in cui il gruppo di minoranza occupa ruoli subordinati:



- In questi casi possibile addirittura ci sia un rinforzo di credenze stereotipiche.

Quando il contatto riduce il pregiudizio?

3. SOSTEGNO ISTITUZIONALE

- Un intervento finalizzato a promuovere il contatto positivo fra membri di gruppi diversi è più probabile sia efficace se è sostenuto dalle istituzioni e dalla legislazione:
 - Facilita sia materialmente che logisticamente la messa in atto di interventi basati sul contatto;
 - La riduzione del pregiudizio, la promozione della tolleranza nei diversi contesti della società (ad es., scuola, lavoro) diventa un “obbligo” che le persone coinvolte devono rispettare;
 - Maggior probabilità di diffusione di norme sociali ispirate alla riduzione del pregiudizio e alla tolleranza tra gruppi etnici diversi.

Quando il contatto riduce il pregiudizio?

4. OBIETTIVI COMUNI (COOPERAZIONE)

- Un intervento basato sul contatto è più probabile sia efficace se i membri dei due gruppi **cooperano per il raggiungimento di obiettivi comuni**.
- Un intervento che rispetta le 3 condizioni precedenti ma in cui però ci sono obiettivi competitivi può portare a un aumento del pregiudizio.
- Necessaria quindi l'introduzione di **obiettivi sovraordinati comuni**:
 - Gli obiettivi sovraordinati sono degli obiettivi importanti per entrambi i gruppi, il cui raggiungimento dipende dalla cooperazione con l'altro gruppo. I due gruppi devono dunque agire assieme e in maniera coordinata per raggiungerlo.

OBIETTIVI SOVRAORDINATI COMUNI E RIDUZIONE DEL PREGIUDIZIO

Sherif & Sherif (1953): The Robber's cave experiment

Fase III: Cooperazione intergruppi:

- L'introduzione di obiettivi sovraordinati ha conseguenze positive:
 - **spariscono pregiudizi** e comportamenti aggressivi verso l'altro gruppo;
 - **nascono** addirittura delle **amicizie tra membri dei due gruppi**;
 - si riduce la salienza di appartenenza al proprio gruppo. Alla fine della settimana addirittura **si parla di "NOI" per rappresentare entrambi i gruppi!!**

OBIETTIVI SOVRAORDINATI COMUNI E RIDUZIONE DEL PREGIUDIZIO

Il caso dell'India degli anni '90

- India negli anni '90 forti tensioni e **clima d'odio tra induisti e musulmani**
- Nel '93 drammatico terremoto in India centrale, migliaia di morti e centinaia di migliaia di case distrutte
- **L'odio e il pregiudizio religioso fu sommerso dagli sforzi comuni di soccorso.**

Obiettivo sovraordinato: Risollevarsi dal disastro naturale



Ragazzo induista: *"Non mi importa se quella casa appartenga a un induista o a un musulmano. Indipendentemente dal proprietario, le persone che vi abitano hanno bisogno del nostro aiuto"*

Il contatto funziona?

Pettigrew e Tropp (2006):

Hanno condotto una meta-analisi con: 515 studi, 250.000 partecipanti!

Il contatto riduce il pregiudizio. L'effetto medio è: $r = -.21$.

Se le condizioni ottimali di Allport sono soddisfatte, l'effetto medio è più forte: $r = -.29$.

Il contatto funziona?

Effetti del contatto per vari gruppi-target

<u>Gruppo-target</u>	<i>r</i>
Orientamento sessuale	-.27
Disabili fisici	-.24
Etnia	-.21
Disabili mentali	-.21
Malati mentali	-.18
Anziani	-.18
Altri gruppi	-.19

Il contatto funziona?

Effetti del contatto in base all'età dei partecipanti

<u>Età partecipanti</u>	<i>r</i>
Bambini (1-12 anni)	-.24
Adolescenti	-.21
Universitari	-.23
Adulti	-.20

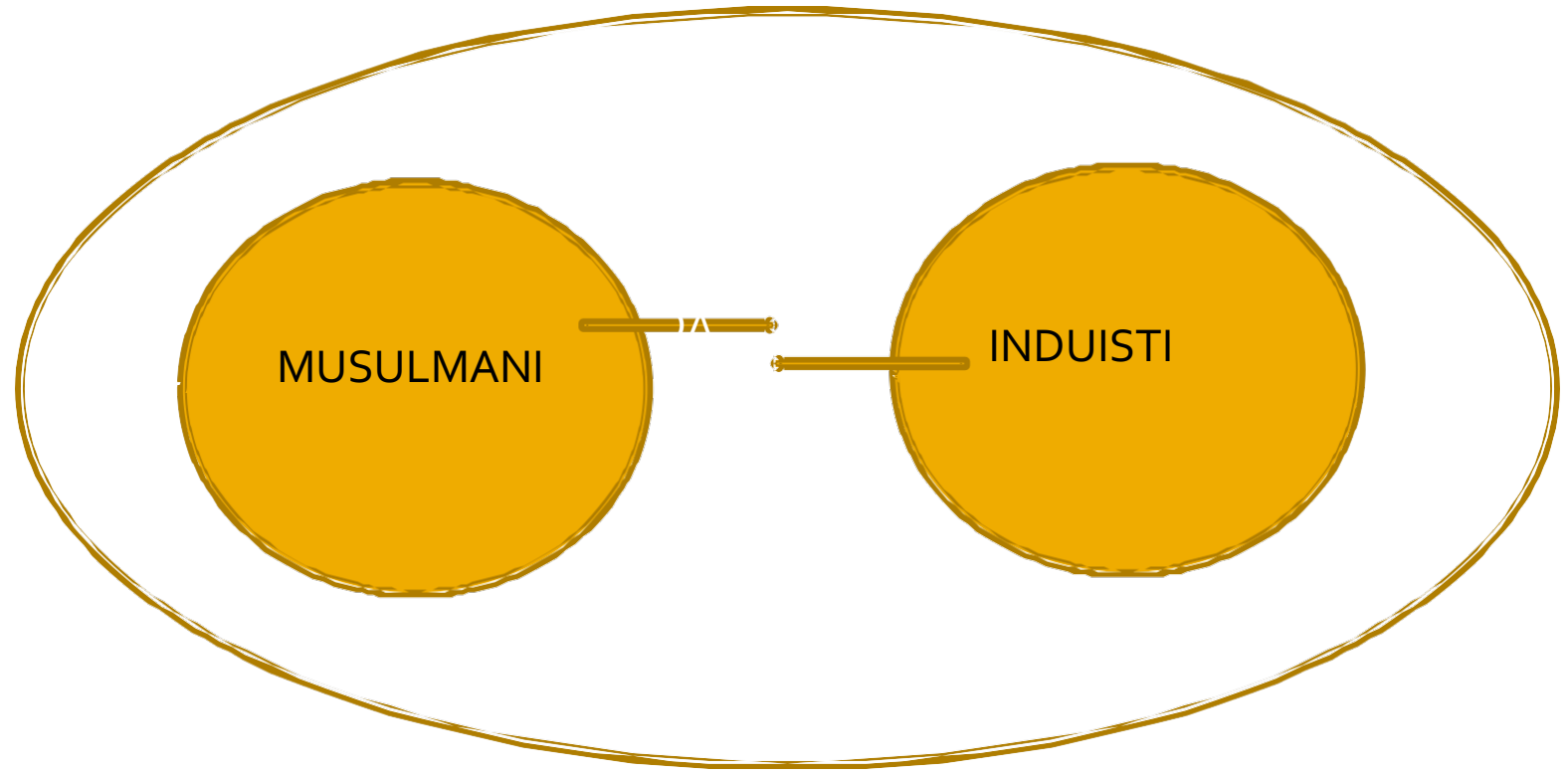
Perché il contatto riduce il pregiudizio?

- L'ipotesi del contatto ci dice che il contatto riduce il pregiudizio, ma non specifica **come**.
- Sono stati proposti molti fattori che possono spiegare gli effetti del contatto sul pregiudizio.
- **Fattori cognitivi:**
 - Cambia la rappresentazione cognitiva del proprio gruppo e dell'altro gruppo:
 - Il modello dell'ingroup comune (Gaertner & Dovidio, 2000)
- **Fattori affettivi:**
 - Diminuisce l'ansia intergruppi
 - Aumenta l'empatia verso i membri dell'altro gruppo

Perché il contatto riduce il pregiudizio?

TERREMOTO INDIANO NEL 1993

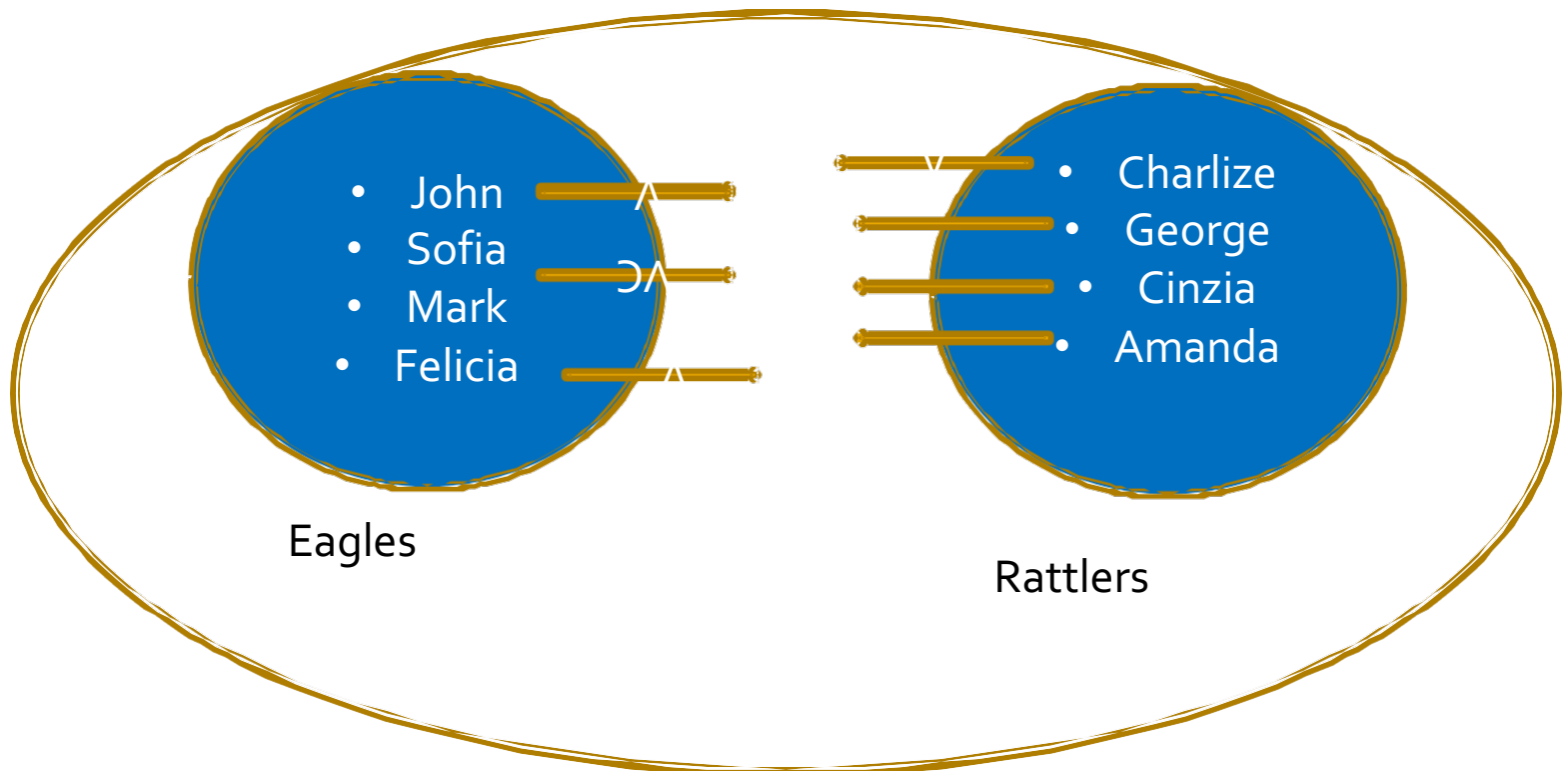
NOI: VITTIME DEL TERREMOTO



Perché il contatto riduce il pregiudizio?

Fattori cognitivi: Il modello dell'identità comune (Gaertner & Dovidio, 2000)

NOI: PARTECIPANTI AL CAMPO ESTIVO



Perché il contatto riduce il pregiudizio?

FATTORI COGNITIVI: LA SALIENZA DI UN'IDENTITÀ COMUNE

- Attraverso l'introduzione di obiettivi sovraordinati si riduce la salienza di categorizzazione ingroup vs. outgroup e aumenta la salienza dell'appartenenza a un gruppo comune.
 - Limiti:
 - Soluzione temporanea o permanente?
 - Plausibile che determinati gruppi (ad es., religiosi) «abbandonino» la loro identità di gruppo a favore di un gruppo sovraordinato che accomuni entrambi i gruppi?
 - Rischio di «mera assimilazione» nel caso di gruppi di minoranza al gruppo di maggioranza.
 - Soluzione: **Identità duplice**, identità in cui vengono mantenute allo stesso tempo le due appartenenze gruppali.

Perché il contatto riduce il pregiudizio?



Perché il contatto riduce il pregiudizio?

FATTORI AFFETTIVI: LA RIDUZIONE DELL'ANSIA INTERGRUPPI

- L'ansia intergruppi può essere dovuta a vari fattori (Stephan & Stephan, 1985):
 - incertezza su come comportarsi con i membri dell'altro gruppo
 - stereotipi negativi appresi
- L'ansia intergruppi ha **conseguenze negative** sulle relazioni intergruppi (Stephan & Stephan, 1985):
 - evitamento del contatto
 - Interazione che richiede un grande sforzo di risorse cognitive
 - Abbassa la qualità percepita dell'interazione soprattutto nei membri di gruppi di minoranza

Perché il contatto riduce il pregiudizio?

FATTORI AFFETTIVI: LA RIDUZIONE DELL'ANSIA INTERGRUPPI

- Un contatto positivo e frequente con i membri dell'outgroup porta a:
 - Disconfermare stereotipi negativi
 - Maggior familiarità verso l'altro e le sue modalità d'interazione
 - Maggior familiarità verso aspetti culturali caratteristici di quel gruppo



RIDUZIONE DELL'ANSIA INTERGRUPPI



RIDUZIONE DEL PREGIUDIZIO

Perché il contatto riduce il pregiudizio?

FATTORI AFFETTIVI: L'AUMENTO DELL'EMPATIA INTERGRUPPI

- L'empatia può essere definita come una risposta emotiva orientata alla comprensione degli altri (Batson et al., 1997):
 - **Empatia cognitiva:** Maggior capacità di mettersi nei panni degli altri, di capire e comprendere le loro prospettive e/o la loro situazione.
 - **Empatia affettiva:** Risposta affettiva dovuta alla comprensione delle situazione altrui
- Un contatto positivo e frequente aumenta le capacità empatiche verso l'altro, diminuendo quindi il pregiudizio.

Alcune questioni aperte

Il problema della generalizzazione

- Affinché il contatto sia efficace, necessario che l'atteggiamento positivo - a seguito di un contatto intergruppi frequente e positivo - si estenda a tutto il gruppo
- Possibili rischi:
 - Migliorano i miei atteggiamenti verso gli specifici membri dell'outgroup con cui interagisco, non verso l'intero outgroup
 - **Subtipizzo i membri dell'outgroup con cui interagisco:** li percepisco come «eccezioni», come membri non rappresentativi di quella categoria

Alcune questioni aperte

Il problema della generalizzazione

Van Oudenhoven, Groenewoud e Wiley (1996)

- **Obiettivo:** Verificare il ruolo della salienza di gruppo nella generalizzazione degli effetti del contatto.

Partecipanti: Studenti olandesi

- **Procedura:** Interazione con un compagno turco durante una situazione di apprendimento cooperativo (contatto positivo)

Condizione di salienza di gruppo: Ai due interagenti veniva chiesto di presentarsi e parlare delle loro origini etniche

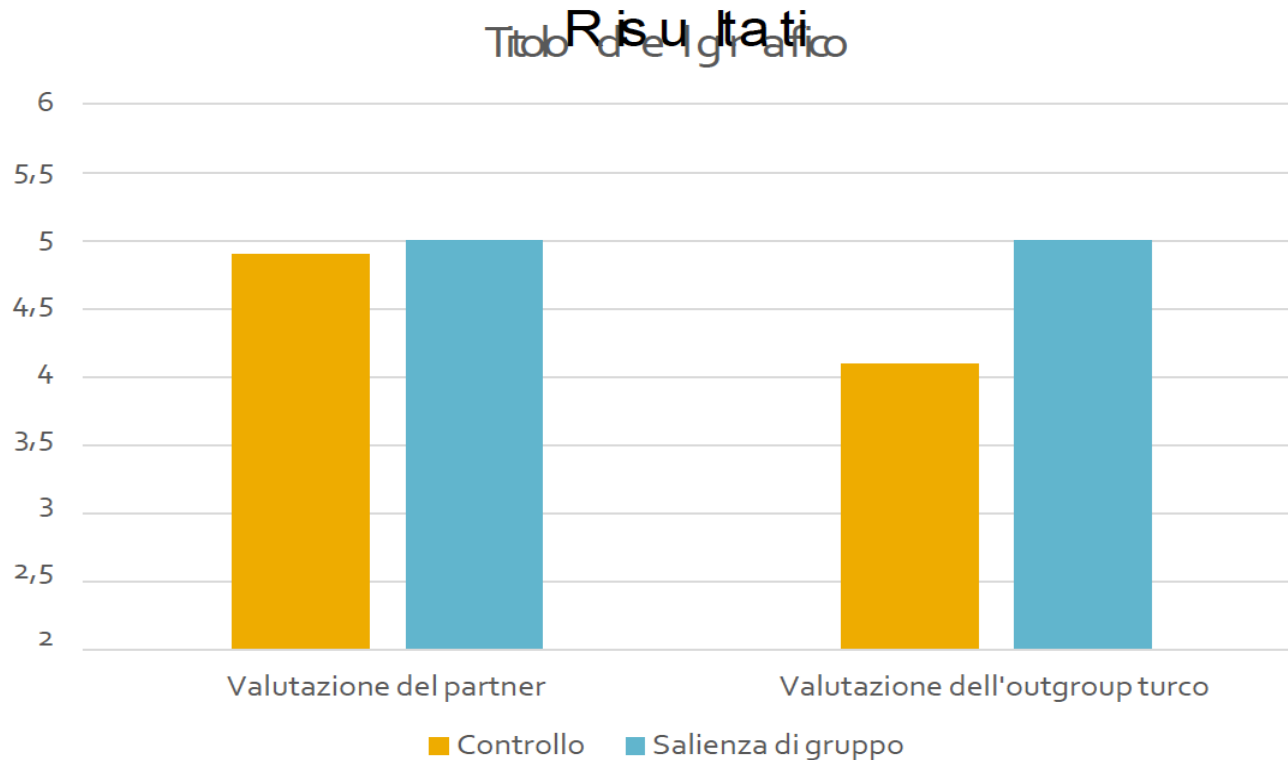
Condizione di controllo: Svolgevano subito il compito di apprendimento cooperativo.

- **Variabili dipendenti:** 1) Valutazione del partner; 2) Valutazione dell'outgroup turco

Alcune questioni aperte

Il problema della generalizzazione

Van Oudenhoven, Groenewoud e Wiley (1996)



Alcune questioni aperte

Il problema della generalizzazione

Van Oudenhoven, Groenewoud e Wiley (1996)

Risultati

- La valutazione del partner turco al termine dell'apprendimento cooperativo era positivo in entrambe le condizioni.
- La valutazione dell'intero outgroup turco era positivo soltanto quando l'origine etnica del membro dell'outgroup era saliente
- **Modello della categorizzazione** (Hewstone & Brown, 1986): Per garantire gli effetti positivi generalizzati del contatto, è necessario che durante l'interazione permangano salienti (entro un certo limite) le salienze categoriali ingroup e outgroup. Un contatto totalmente decategorizzato non garantisce effetti generalizzati.

Alcune questioni aperte

La fattibilità degli interventi basati sul contatto

- A volte, il contatto tra i gruppi non è possibile o è difficile da realizzare:
- ambienti segregati
- basso numero di membri della minoranza rispetto alla maggioranza
- motivi pratici (scarso sostegno istituzionale, poco tempo, risorse)

Il contatto indiretto

Le alternative al contatto diretto:

Il contatto indiretto

- La riduzione del pregiudizio avviene attraverso l'esposizione di contenuti letterari (ad es., libri) o multimediali (ad es., film) che trattano temi riguardanti i rapporti tra i gruppi.
- **Vezzali, Stathi e Giovannini (2012)**
- **Partecipanti.** 96 studenti di scuola media italiani di età compresa tra 11 e 13 anni.
- **Procedura.** Prima delle vacanze estive, ai ragazzi veniva dato come compito di leggere un libro tratto da una lista in cui comparivano libri riguardanti argomenti interculturali o argomenti non interculturali. Ad altri non veniva consigliato alcun libro da leggere. Dopo le vacanze, i partecipanti completavano un questionario.

Il contatto indiretto

Disegno sperimentale

Tre condizioni: lettura interculturale, lettura non-interculturale, nessuna lettura.

Materiale utilizzato

I libri con contenuto multiculturale riguardavano:

- storie di contatto tra personaggi provenienti da culture diverse
- storie in cui il protagonista, di culture diverse, parlava delle difficoltà dovute alle sue origini.

Il contatto indiretto

Esempi di libri (letture interculturali)

Frescura, L. (2002). *Nuvole da latte*. Milano: Fabbri Editori.

Carlos, un ragazzo di 14 anni del Nicaragua, arriva in Italia e comincia ad andare a scuola. Lo ospita Marco, un coetaneo di famiglia benestante. Sebbene le relazioni i tra i due siano difficili, col tempo la diffidenza si trasforma in una solida amicizia.

D'Adamo, F. (2001). *Storia di Iqbal*. Trieste: Edizioni EI.

Iqbal è un ragazzo pakistano di 12 anni. Venduto dalla famiglia, sfruttato e ridotto in semi-schiavitù in una fabbrica tessile, troverà il coraggio per fare arrestare i suoi sfruttatori.

Esempi di libri (letture non-interculturali)

Steffenoni, A. (1995). *Vally cresce. E suo papà pure*. Trieste: Edizioni EI.

Una ragazzina di 12 anni è abbandonata dalla madre poco dopo la sua nascita. Suo padre si prenderà cura di lei. La storia si focalizza sulla relazione tra i due, e sulla consapevolezza del padre che la figlia sta crescendo.

Il contatto indiretto

Vezzali, Stathi e Giovannini (2012)

Risultati

➤ I ragazzi che leggevano durante l'estate un libro su un argomento interculturale mostravano all'inizio del nuovo anno scolastico atteggiamenti più positivi verso le persone migranti e meno stereotipi negativi rispetto ai ragazzi che leggevano un libro su un argomento non interculturale o ai ragazzi che non leggevano alcun libro.

Il contatto indiretto

Il contatto indiretto può avvenire anche tramite mass media.

Ortiz e Harwood (2007)

- Gli autori hanno ipotizzato che il contatto positivo tramite la televisione migliori gli atteggiamenti intergruppi.
- In particolare, si è testata l'esposizione a show televisivi in cui il focus era sulle relazioni tra eterosessuali e omosessuali (la serie Will e Grace).
- **Partecipanti.** Studenti americani bianchi eterosessuali
- **Risultati.** Una maggior esposizione a Will & Grace portava a minor ansia intergruppi e distanza sociale nell'interazione reale con persone omosessuali

Il contatto indiretto

The greatest magic of Harry Potter: Reducing prejudice

Vezzali, Stathi, Giovannini, Capozza, & Trifiletti, 2014

Obiettivo

Dimostrare che la lettura delle storie di Harry Potter migliora gli atteggiamenti nei confronti di vari gruppi-target.

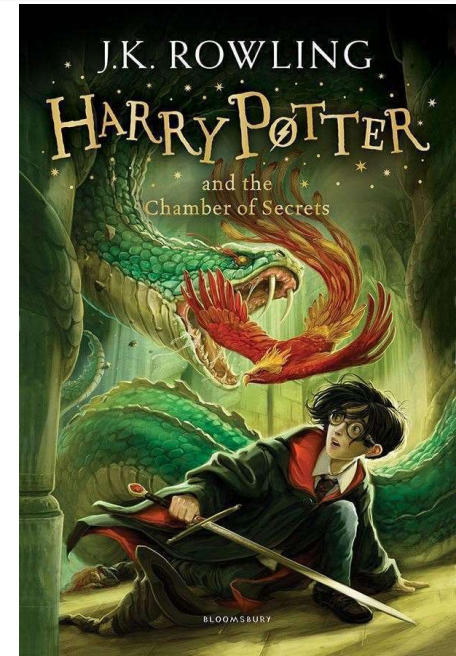
Partecipanti

34 bambini e bambine italiani di quinta elementare

Procedura

Nella **condizione sperimentale**, gruppi di bambini (5/6 alla volta), una volta alla settimana per sei settimane, leggevano e discutevano storie di Harry Potter legate al tema del pregiudizio in compagnia di una ricercatrice.

La condizione di controllo era identica a quella sperimentale. In questo caso, però, le storie non erano legate al tema del pregiudizio.

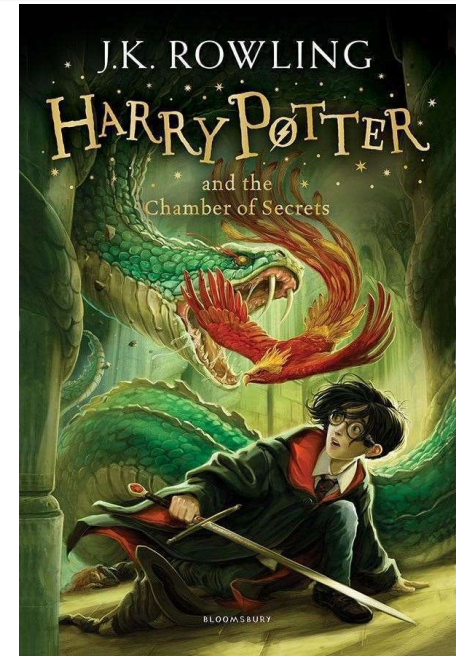


Il contatto indiretto

Vezzali, Stathi, Giovannini, Capozza, & Trifiletti, 2014

Risultati

- I bambini che leggevano e discutevano storie di Harry Potter legate al tema del pregiudizio (cond. sperimentale) mostravano atteggiamenti più positivi rispetto ai bambini che leggevano storie di Harry Potter non legate al pregiudizio (condizione di controllo).
- Ciò accadeva però soltanto per coloro che si identificavano altamente con il protagonista della storia.



Il contatto indiretto vs. diretto

- Il contatto indiretto (ad es., lettura di libri) sembra dunque avere degli effetti positivi sulla riduzione del pregiudizio.
- Più pratico e semplice da utilizzare rispetto al contatto diretto.
- Tuttavia, contatto indiretto ha degli effetti comparativamente più deboli e meno duraturi nel tempo rispetto al contatto diretto.
- Il contatto esteso va considerato come **complementare** al contatto diretto, e **non come alternativa**.